



Forma's Mag

La lettre d'informations

Octobre 2023 | N°6

Le mot de la Directrice



Lucile O'Rourke

“ Chers Formaskilliens,
C'est avec une grande joie que je vous dévoile notre nouvelle identité visuelle. Cette charte graphique modernisée traduit notre vision audacieuse pour l'avenir de la formation professionnelle.

Notre nouveau logo incarne la dynamique et l'innovation qui caractérisent Formaskills.

Explorez notre site internet repensé, où chaque détail exprime notre passion pour l'apprentissage. Nous sommes fiers de cette métamorphose qui renforce notre présence dans le secteur.

Ensemble, continuons à grandir, à apprendre et à réussir.

Bien à vous,



SOMMAIRE

01

Le Mot de la Directrice

02

Nos webinaires

03

Les actus du mois

04

Zoom sur la formation : Titre Professionnel "Conseiller de Vente"

05

« Faire face à l'agressivité et l'incivilité au travail »

06

Optimisez vous avec Monsieur Astuces: Révolutionner la Recherche de Talents : comment utiliser ou reconnaître l'I.A?

Nos webinaires



Se former en ligne aux métiers de....

Lien ZOOM :

<https://us02web.zoom.us/j/88641930423?pwd=Zm1KT0ZEaG9neEpsc3hmbzdzV2c3Zz09>

WEBINAIRE:
Se former en ligne
aux métiers
du commerce et de la vente

Tous les 1ers jeudis du mois
10.30 - 12.00

TITRE RNCP
NIVEAU 4

TITRE RNCP
NIVEAU 5

This banner features a blue background with a white laurel wreath logo in the top left. It includes three circular images: a woman in a headset, a woman in a white blazer, and a man in a grey sweater. A calendar icon indicates the schedule. Two circular icons at the bottom represent RNCP levels 4 and 5.

WEBINAIRE:
Se former en ligne
aux métiers de l'insertion et
de la formation professionnelle :

Tous les 1ers vendredis du mois
9.00 - 10.30

TITRE RNCP
NIVEAU 4

TITRE RNCP
NIVEAU 5

This banner features a blue background with a white laurel wreath logo in the top left. It includes three circular images: a woman at a computer, a woman in a white blazer, and a man in a grey sweater. A calendar icon indicates the schedule. Two circular icons at the bottom represent RNCP levels 4 and 5.

WEBINAIRE:
Se former en ligne
aux métiers de la Compta
et de la Gestion :

Tous les 1ers vendredis du mois
10.45 - 12.15

TITRE RNCP
NIVEAU 4

TITRE RNCP
NIVEAU 5

This banner features a blue background with a white laurel wreath logo in the top left. It includes three circular images: a woman at a computer, a woman in a white blazer, and a man in a grey sweater. A calendar icon indicates the schedule. Two circular icons at the bottom represent RNCP levels 4 and 5.

WEBINAIRE:
Se former en ligne
aux métiers de l'assistance et
du management des Entreprises:

Tous les 1ers vendredis du mois
14.00 - 15.30

TITRE RNCP
NIVEAU 4

TITRE RNCP
NIVEAU 5

This banner features a blue background with a white laurel wreath logo in the top left. It includes three circular images: a woman at a computer, a woman in a white blazer, and a man in a grey sweater. A calendar icon indicates the schedule. Two circular icons at the bottom represent RNCP levels 4 and 5.

Au programme

- ➔ réunion 1h de présentation des Titres et des modalités d'organisation de la formation.
- ➔Présentation de chaque formation
- ➔ Questions Réponses
- ➔30 minutes de positionnement administratif sur la prochaine session de formation



Les actus du mois



Notre site internet s'est



refait une beauté:

<https://formaskills.fr>

SCAN
ME



1...2...3 *Forme toi*

Formations à distance

Nous avons la formation qu'il te faut



Zoom sur la formation

Titre Professionnel Conseiller de Vente



01 Présentation

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie. Le conseiller de vente actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents.

02 Objectifs et Programme de la formation

Programme :

- Bloc n°1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
 - Assurer une veille professionnelle et commerciale
 - Participer à la gestion des flux marchands
 - Contribuer au merchandising
 - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Bloc n°2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal
 - Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
 - Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
 - Assurer le suivi de ses ventes
 - Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client



03 Organisation

- En alternance :
12 mois avec un rythme hebdomadaire d'1 jour par semaine en formation à distance et 4 jours en entreprise
- En initial
5 mois : 460 heures en formation et 280 heures de stage en entreprise

04 Formation à distance

- ✓ Plateforme de formation e-learning
- ✓ Classes virtuelles
- ✓ Coaching par les formateurs
- ✓ Enseignants pour répondre aux questions des étudiants
- ✓ Devoirs corrigés avec commentaires et préconisations
- ✓ Mises en situation professionnelle

« Faire face à l'agressivité et l'incivilité au travail »

Quels sont les objectifs de la formation ??

- Identifier les signes avant-coureurs de l'agressivité afin de gérer les agressions verbales et prévenir les conflits
- Reconnaître les différents niveaux d'agressivité dans les comportements
- Appliquer la stratégie de résolution de conflits la plus adaptée à la situation rencontrée
- Construire sa boîte à outils pour faire face à des situations conflictuelles



Les enjeux :
Désamorcer les
comportements agressifs
et se ressourcer après
une interaction

Moyens pédagogiques

- Outils pédagogiques utilisées : mise en situation, jeux de rôle, quizz
- Plan d'action personnalisé
- Support reprenant l'animation pédagogique remis à chaque stagiaire

Notre formation vous apporte la méthodologie, les techniques et les conseils pratiques pour améliorer la compréhension entre collaborateurs au sein de votre structure.





Optimisez-vous
avec Monsieur
Astuces!

Révolutionner la Recherche de Talents : comment utiliser ou reconnaître l'IA?

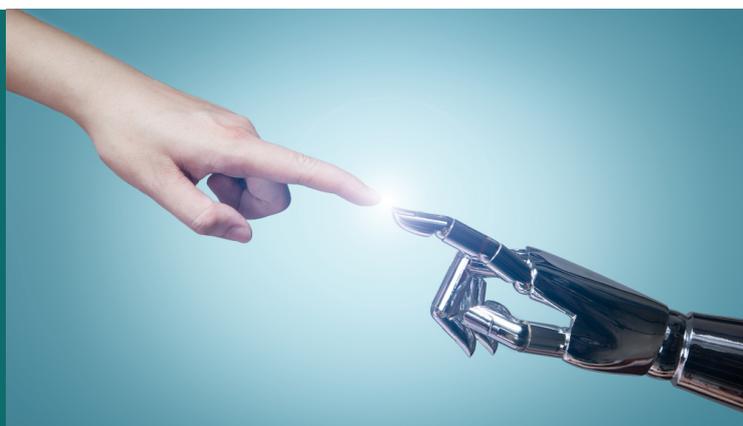


L'intelligence artificielle (IA) a transformé le paysage du recrutement, apportant efficacité et précision.

- Analyse de CV automatisée : L'IA permet une analyse rapide et précise des CV, identifiant les compétences clés et les expériences pertinentes. Cela permet aux recruteurs de gagner du temps et de se concentrer sur des candidatures plus qualifiées.
- Sélection de candidats basée sur des critères objectifs : Les algorithmes d'IA peuvent être programmés pour rechercher des compétences spécifiques, des expériences ou des qualifications, garantissant ainsi une sélection objective et équitable des candidats.
- Lettres de motivation rédigées par l'IA: personnalisation dynamique, optimisation du langage, gain de temps et d'effort.... Les candidats ont bien vite décelé les avantages de Chat GPT. Cependant, vous vous interrogez à juste titre sur les réelles compétences ou l'honnêteté de votre prochaine recrue, alors

comment déjouer le contenu généré par l'IA?

- 1.Des phrases qui paraissent trop complexes ou répétitives dans le but de paraître convaincantes
- 2.Le contenu ne montre pas d'expérience personnelle réelle ni d'informations spécifiques sur le candidat.
- 3.Si la lettre mentionne des détails sur l'entreprise ou le poste qui semblent trop génériques et ne sont pas spécifiques à la société en question, cela peut être indicatif d'une génération automatisée.
- 4.Le ton est trop uniforme
- 5.Si des phrases semblent déconnectées des exigences spécifiques au poste, cela pourrait indiquer une génération automatisée.





NOUS CONTACTER



Nos locaux

6, rue Voltaire 34200 SETE

17, rue Danton 34200 SETE

Coordonnées

04 30 41 42 76 / 09 75 46 22 81

contact@formaskills.fr

Formaskills & Educaskills

 0430414376  www.formaskills.fr  contact@formaskills.fr



Interview

Lise Onfray



Bonjour, Lise, au fil de ton parcours, tu as exercé différents métiers, peux-tu nous expliquer la raison pour laquelle tu as choisi cette diversité de carrière ?

Cela a toujours été un choix pour moi de découvrir de nouveaux horizons et de fuir la routine. Chaque nouvelle expérience m'a permis d'enrichir mon champ de compétences et de me rendre plus adaptable sur le marché du travail.

En quoi cela a pu t'enrichir professionnellement parlant ?



J'aime apprendre et découvrir, j'avoue probablement être en recherche depuis le début du "super métier" qui te fait te lever avec joie le matin pour aller travailler.. et puis faire de nouvelles rencontres c'est très agréable. Je pense aussi que l'on comprend mieux certains aspect de la société en découvrant de nouvelles activités.

Pour toi, il est important de se sentir bien dans le job que l'on exerce, la reconversion est-elle un bon moyen de s'épanouir professionnellement ?

Ce n'est pas important, c'est essentiel pour moi. Si l'on considère que l'on passe environ 90 000 heures au travail au cours de notre vie, soit environ 3 750 jours, on ne peut pas envisager de les passer sans un peu de plaisir. Je n'ai pas connu de personne qui ait regretté d'avoir changé de métier. J'avais un ami qui a quitté son emploi de cadre dans une très grande enseigne pour faire des confitures bio, et il n'a jamais été aussi heureux, même s'il a divisé son salaire par 4.

Si tu avais un conseil à donner aux personnes qui ne se satisfont plus de leur activité professionnelle, quel serait-il ?

De changer ! Je pense qu'il faut aller au delà des barrières que l'on s'imagine (crédit maison, enfants, famille...), il faut se donner les moyens de changer une situation qui devient intenable et qui vous rend malheureux, quelques fois un simple bilan de compétence vous ouvre des perspectives nouvelles.